



VOANDO NO NINHO

Pelo jornalista Aloísio Brandão,
Editor de PHARMACIA BRASILEIRA

Quando farmacêuticos, professores e representantes do Ministério da Educação reuniram-se, em agosto do ano passado, em Brasília, durante a I Conferência Nacional de Educação Farmacêutica (o evento foi realizado pelo Conselho Federal de Farmácia - CFF, através de sua Comissão de Ensino), para discutir e propor uma saída para o ensino de Farmácia, ficou patente a insatisfação de todos com o sistema tradicional de ensino. Busca-se arrombar os grilhões, como os que aprisionam a educação farmacêutica ao imobilismo, à falta de criatividade. Mas o que se quer, afinal? Quer-se, fundamentalmente, a prática, a aproximação com a realidade que palpita lá fora das salas de aula. Afinal, é à realidade a que se destina cada futuro farmacêutico. “Apenas aumentar o conteúdo do currículo e a carga de trabalho dos estudantes não são uma solução razoável”, adverte o presidente do CFF, Jaldo de Souza Santos. Para ele, a formação apenas pelo conhecimento enciclopédico “fracassou”, uma vez que não é capaz de dotar o aluno das ferramentas básicas para lidar com as realidades, inclusive a profissional. “E as realidades estão sempre em mutação”, observa. Mas, enquanto não se acende as chamas institucionais das mudanças, algumas iniciativas, aqui e acolá, partindo de professores ou de alunos,

“Segundo dados do Sebrae, 80% das empresas de pequeno porte fecham suas portas, em menos de cinco anos, o que nos deixa dúvidas sobre o despreparo desses profissionais. O farmacêutico recém-formado que abre sua própria farmácia, infelizmente, se encaixa nesse quadro”

PHARMA-
CIA BRA-
SILEIRA -
Uma das
áreas em
que vocês

prestam consultoria é a empresarial. Que orientações dariam a proprietários de farmácias de pequeno porte, para que enfrentem, com sucesso, o

as pequenas é uma alternativa nesse enfrentamento?

All Pharma Jr. - A atual tendência é que as pequenas drogarias

vão mudando a realidade e fortalecendo o aprendizado. Na Unesp (Universidade do Estado de São Paulo) de Araraquara, alunos da graduação da Faculdade de Ciências Farmacêuticas criaram a All Pharma Jr. - Consultoria Farmacêutica, com esse objetivo. Trata-se de uma empresa sem fins lucrativos, que presta serviços e desenvolve projetos e consultorias para empresas farmacêuticas, entidades e sociedade em geral, sob a supervisão de professores e profissio-

nais especializados. “Por não visarmos ao lucro, ainda temos a vantagem de oferecer um serviço de alta qualidade, a preços mais baixos que os praticados no mercado”, salientam os animados acadêmicos-empresários. A All Pharma não é uma experiência que viva ao sabor do improviso. Pelo contrário, ela possui alvará de funcionamento, estatuto e regimento internos próprios, além de toda a documentação empresarial necessária. “Somos uma empresa como qualquer outra”, explica Juliana Bolsarini Harami, estudante do quinto semestre de Farmácia. O que faz a diferença, observa, é o fato de todos serem da Farmácia da Unesp. Juliana foi quem intermediou o contato da revista PHARMACIA BRASILEIRA com a All Pharma e que resultou nesta entrevista cujas perguntas foram respondidas conjuntamente pela turma. Os acadêmicos entendem que, com a atuação na All Pharma, eles serão profissionais “diferenciados”. **Veja a entrevista.**

Estudantes da graduação da Faculdade de Farmácia da Unesp de Araraquara (SP) criam, com a ajuda de professores e de profissionais especializados, uma empresa júnior - a All Pharma Jr - Consultoria Farmacêutica. Ela presta serviços, como produção e execução de projetos e consultorias, a empresas farmacêuticas, entidades e a quem mais se interessar. Sem fim lucrativo, a All Pharma - uma exemplar explosão de criatividade - tem um único objetivo: fazer com que os acadêmicos aprendam o que não podem aprender, via currículo.

poderio avassalador das grandes redes de farmácia? A formação de redes entre farmá-

sejam incorporadas pelas maiores ou por redes, ou mesmo acabam por ser excluídas do mercado, por falta de competitividade. Nas grandes cidades, esse efeito é mais acentuado, enquanto, nos menores centros urbanos, ainda se observa um vínculo tradicional entre as famílias e o técnico prático.

As grandes redes têm um grande poder de compra de medicamen-

tos e afins, obtendo, assim, uma condições de preço mais competitivas. Portanto, tomando por base esse fato, uma maneira de as pequenas farmácias “sobreviverem” seria unirem-se, em suas cidades ou bairros, formando cooperativas, para também comprarem em maiores quantidades, com melhores prazos e melhores preços.

Mas, além da questão dos custos, acreditamos que a conquista do cliente, em outros pontos que não somente o preço, exercem um papel fundamental: a preocupação com a reciclagem do profissional, munindo-o de ferramentas para um atendimento completo ao paciente nas questões que envolvem a assistência farmacêutica. Afinal, esta é de extrema importância, já que, quando muito bem realizada, além de orientar corretamente o paciente, é a última etapa que pode prevenir eventuais problemas que este pode vir a ter com o medicamento.

Tendo em vista essa nova tendência, nossa empresa elaborou o curso Implantação de Qualidade Total em Farmácias, que engloba três etapas: atendimento ao cliente; boas práticas de manipulação (GMP) e serviço de atendimento ao paciente (SAP). A primeira etapa aborda o contato com o paciente no atendimento ao balcão e a última, um serviço personalizado a cada paciente, com seu cadastramento para um acompanhamento dos medicamentos que ele usa, suas queixas, quadro clínico, etc. A essência de uma das falas do consultor Luís Marins Filho resume bem todo esse quadro de mudanças: “Só sobreviverão as empresas que derem um *show* de qualidade!”

PHARMACIA BRASILEIRA - Como vocês avaliam o grau de informações sobre *marketing* empresarial, sobre economia e também admi-

“Para aqueles que somente visam ao lucro, a assistência farmacêutica é um entrave, pois ela bloqueia a prática da empurroterapia, a comercialização deliberada de medicamentos falsificados ou de procedência duvidosa, etc. Mas estes serão os que mais irão perder, pois este lucro não será sustentado, a longo prazo. Será que não é a hora de os proprietários de farmácia serem obrigatoriamente farmacêuticos?”

nistração do farmacêutico recém-formado, que abre a sua própria farmácia?

All Pharma Jr. - Os números nos dizem um pouco sobre a defasagem na área administrativa que, hoje, “assombra” o mercado. Segundo dados do Sebrae, 80% das empresas de pequeno porte fecham suas portas, em menos de cinco anos, o que não nos deixa dúvidas sobre o despreparo desses profissionais.

O farmacêutico recém-formado que abre sua própria farmácia, infelizmente, se encaixa nesse quadro. Ao graduar-se, na maioria dos casos, teve pouco ou nenhum contato com conceitos e práticas administrativas, jurídicas, econômicas e de *marketing*. Mas não adianta esperarmos que, algum dia, a grade das disciplinas de graduação preencha essa lacuna.

Estudantes com visão de mercado e futuro vão em busca de suprir essa deficiência. Eles sabem que o mercado está exigindo “um profissional com 25 anos de idade, dez de experiência, que seja poliglota e tenha especializações, pós-graduação etc.” Essas palavras parecem irônicas e atingir esses requisitos é impossível. Mas será que realmente o são?

Temos a convicção de que não. Buscamos e trazemos, através de nossa empresa jr., essa possibilidade. Aqui, o aluno pode adquirir experiência de mercado, durante a graduação, passando vários anos à frente daquele aluno que apenas se preocupou com sua formação técnica, que é o que a graduação pode oferecer. O medicamento mais eficaz é a associação empreendedorismo / motivação. Acreditamos que

ainda não inventaram melhor remédio.

PHARMACIA BRASILEIRA - Quais são os problemas mais graves que vocês atendem, em farmácias?

All Pharma Jr. - A Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Unesp possui três áreas de especialização: Fármacos e Medicamentos, Alimentos e Nutrição e Análises Clínicas e Toxicológicas. Portanto, nossa empresa trabalha com consultoria, não só para farmácias e drogarias, como também para indústrias de alimentos, laboratórios, apiários, escolas, entre outros.

A All Pharma Jr., como empresa de consultoria, trabalha junto às farmácias, conforme solicitação de serviços direcionados. Por exemplo, no controle de qualidade da água, de sais, há o projeto que já mencionamos, de Implantação de Qualidade Total, etc. Nosso trabalho não envolve o acompanhamento de todas as dificuldades de uma farmácia. Os problemas que detectamos com maior frequência dizem respeito à prestação desses serviços.

PHARMACIA BRASILEIRA - Pessoas já ligaram para a revista PHARMACIA BRASILEIRA, perguntando o que fazer para abrir uma farmácia especializada exclusivamente em genéricos. E eu passo a pergunta a vocês, acrescentando uma outra: uma farmácia que venda somente genérico é rentável?

All Pharma Jr. - O número de medicamentos genéricos disponíveis, hoje, não possibilita a existência de uma farmácia especializada. O que se deve ter, dentro da farmácia, é um local em separado para esses medicamentos, para que não sejam misturados com outros e, principalmen-

“O que levaremos de nossa empresa é toda a sua filosofia, a qual nos ensina a arriscar, inovar e acreditar naquilo que, hoje, parece impossível. Aprendemos a ter uma meta, a planejar, para alcançá-la e a estar comprometidos com o processo, sejam quais forem os obstáculos. As leis da aerodinâmica dizem que ‘um besouro jamais poderia voar, mas achamos que esqueceram de avisar isto a ele’ (autor anônimo)”.



Estudantes e professores da All Pharma: ousadia, aprendizagem e um pé no futuro

te, com os similares. O farmacêutico deve estar apto a transmitir todas as informações sobre cada medicamento genérico ao paciente. Como, por exemplo, o porquê de ele estar fazendo a troca, as possíveis interações, contra-indicações, enfim, deve estar apto a oferecer toda uma assistência farmacêutica como para qualquer medicamento de marca.

A longo prazo, quando o total de medicamentos genéricos cobrir 2/3 daqueles de maior consumo, o projeto pode vir a ser viável. E, nesse caso, todo o procedimento para a abertura deste tipo de farmácia seria o mesmo daquele realizado para uma farmácia de dispensação comum.

PHARMACIA BRASILEIRA - A farmácia clínica (atenção farmacêutica) vem chamando a atenção de todos. Ganhou o coração de críticos, autoridades farmacêuticas e da sociedade. Então, por que não toca o coração de muitos proprietários leigos de drogarias? Por que não se trabalha a atenção farmacêutica como um foco de *marketing* do estabelecimento (algo assim como um anúncio dizendo “a farmácia tal tem farmacêutico orientando o paciente”)?

All Pharma Jr. - A atenção farmacêutica é uma prática eticamente obrigatória de qualquer farmacêutico, principalmente, dentro das farmácias ou drogarias. Obviamente, a atenção farmacêutica atrai o cliente e traz confiança ao farmacêutico, vinculando sua preferência à farmá-

cia na qual este está presente. Mas um grande problema é o fato de os proprietários de farmácia ou drogarias não serem farmacêuticos, ou de serem farmacêuticos pouco éticos.

Para aqueles que somente visam ao lucro, a assistência farmacêutica é um entrave, pois ela bloqueia a prática da “empuroterapia”, a comercialização deliberada de medicamentos falsificados ou de procedência duvidosa, etc. Sendo que estes serão os que mais irão perder, pois este lucro não será sustentado, a longo prazo. Será que não é a hora de os proprietários de farmácia serem obrigatoriamente farmacêuticos? Acreditamos que todos os problemas que observamos diminuiriam em número e gravidade.

PHARMACIA BRASILEIRA - E vocês, pretendem, depois de formados, abrir, em sociedade, uma empresa inspirada na All Pharma?

All Pharma Jr. - Temos como objetivo levar a experiência que adquirimos como empresários juniores para nossa futura vida profissional, abrindo nosso próprio negócio no ramo de consultoria ou não. Podemos citar dois de nossos ex-presidentes que, hoje, trabalham com consultoria, porque despertaram o interesse nesta área, durante o trabalho na empresa jr. Sendo que um deles trabalha com consultoria cosmética e o outro, pasmem, aplica seus conhecimentos obtidos na Empresa Jr., na tentativa de criar algo totalmente novo, na área do *e-business*.

PHARMACIA BRASILEIRA - A All Pharma é um testemunho de que o estudante deve ser mesmo desassossegado, que deve buscar alternativas de aprendizado extra-curriculares?

All Pharma Jr. - Realmente, somos desassossegadíssimos! Temos em mente que se nos conformássemos com um ensino passivo, estaríamos fadados a ser profissionais ultrapassados. Temos de ser pró-ativos, buscar oportunidades e aproveitar o tempo que passamos, na faculdade, no qual temos maior poder de escolha, para nos aprimorarmos. Com certeza, o trabalho na empresa jr. nos privilegia com uma vivência profissional precoce, enquanto que nossos colegas irão partir praticamente do ponto zero.

A maioria de nossos ex-membros se destacou no mercado, por ter mencionado sua participação numa empresa jr., sendo que esta idéia foi muito bem recebida e incentivada por seus contratantes, ao ponto de abrirem oportunidades de realizarmos parcerias com estes.

PHARMACIA BRASILEIRA - Que outra lição vocês levarão da All Pharma para a vida e para a profissão?

All Pharma Jr. - O que levaremos de nossa empresa é toda a sua filosofia, a qual nos ensina a arriscar, inovar e acreditar naquilo que, hoje, parece impossível. Aprendemos a ter uma meta, a planejar, para alcançá-la e a estar comprometidos com o processo, sejam quais forem os obstáculos.

Afinal, as leis da aerodinâmica dizem que “um besouro jamais poderia voar, mas achamos que esqueceram de avisar isto a ele” (autor anônimo). Isso é um pouco sobre a nossa empresa, seu trabalho e seus integrantes.

Contatos com a All Pharma Jr. podem ser feitos pelo telefone: (16)201-6553 ou pelo e-mail allpharma@boldo.fcfar.unesp.br. O endereço da Faculdade é Rua Expedicionários do Brasil, nº 1.621 Centro - CEP 14.801-192 Araraquara (SP)